アタックスHP DVD購入予約用紙

横山信弘の組織営業力アップDVD Vol.1

「目標に焦点を当て、行動量を増やす方法」編

DVD収録内容一覧

1. **営業パーソンの市場価値について**
 ～モチベーションに左右されずに行動変革を促す思考プロセス
2. **営業の仕事は目標予算を達成させること**
 ～外部環境の変化によって、なぜ目標ノルマは変動しないのか？
3. **現状維持バイアスを断ち切るための視点**
 ～マクロな視点で物事を捉え、ゴールから逆算する習慣を身につける
4. **正しいPDCAサイクルの回し方**
 ～100%やり切らない限り「チェック・改善」をしてはならない
5. **脳科学的に行動「量」と「スピード」を変革する手法**
 ～ 営業の「質」をアップさせるためには、まず「量」から
6. **営業のスキルは「習慣」。習慣は行動しない限り身につかない**
 ～行動が変わるから意識が変わる → 意識改革が先ではない
7. **言い訳をさせないために「事実／意見」を切り分ける**
 ～自己へのオープンエンドクエスチョンでセルフマネジメント
8. **信頼関係（ラポール）を構築するために「回数」は絶対不可欠**
 ～なぜ「面談時間」より「面談回数」なのか？
9. **計画営業の基本は3要素の組み合わせしかない**
 ～「大量行動」によってのみ計画営業は促進される

■プロフィール
横山 信弘（よこやま のぶひろ）
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役副社長
米国NLP協会認定マスタープラクティショナー

日立製作所に在籍中、情報通信グループの『CRM／SFAプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、100名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している。（年間100回以上のセミナーで、5000名以上の経営者・営業マネージャを動員する）また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

太枠の中をご記入ください

（FAXの場合はご記入後、052-586-8832までお送りください）

会社名		TEL FAX	ー　ー ー　ー
ご芳名		役職 部署	
メールアドレス <必須>	@		

商品名	定価（税別）	個数
横山信弘の組織営業力アップDVD Vol. 1 「目標に焦点を当て、行動量を増やす方法」編	￥33,000 （税込：￥34,650）	個

送付先（請求書及び商品）

〒　　ー

都道府県　　市区町村

※建物名までご記入ください。

※FAX受信後、1週間以内に担当よりメールにて受付完了のご連絡を差し上げます。
※商品の都合により、発送が遅れる場合がございますのでご了承ください。
※当ディスクは、著作権法および条約等により保護されています。著作物について、権利者に無断で複製、配布、貸与、放送、変造等を行うことを禁じます。
※頂いた個人情報は、今後アタックスグループからのセミナーのご案内や各種情報をお送りする際に利用させて頂くことがございますが、ご了承ください。

お問合せ先：052－586－8836　（担当：岡本）